

Definiendo los Terminos

La persona vendiendo la póliza de seguros de vida es viator. El o ella tomará el dinero para el conrenio. Esta persona proporciona propiedad de la póliza a cambio de dinero en efectivo. El viator tiene generalmente una enfermedad terminal.

El viatical settlement provider es la persona o compañía que compra el seguro de vida. El comprador se convierte en el dueño de la póliza y deberá dar los pagos cuando sea establecido y eventualmente cobra el beneficio completo del seguro de vida de la compañía aseguradora.

La persona o compañía que representa el vendedor (viator) y puede “comprar” las ofertas es el viatical settlement broker. El comprador paga al broker una comision si la venta se completa.

Un Accelerated Death Benefit (ADB) es una característica de una póliza de seguro de vida antes que el asegurado muera. Pudiera haber otra forma de obtener dinero en efectivo de una póliza sin venderlo a teiceras personas.

Preguntas a Considerar

- Necesito proteccion de seguro de vida?
- Si vendiera mi póliza cómo decido cuanto efectivo puedo obtener?
- Es un empleador u otra póliza de grupo? Si lo es, necesito su permiso para venderlo?
- Si vendiera mi póliza quien sera el dueño legal?
- Necesito el consejo de un consejero de impuestos o del estado antes de decidir vender mi póliza?
- Tendran los inversionistas informacion especifica acerca de mi, mi familia o mi estatus de salud?
- Podran el broker o la compañía a la que planeo vender hacer negocios en mi estado?
- Despues que yo venda la póliza, puede esta ser revendida por el comprador?

Alerta al Consumidor

Si le piden inventir o comprar un viatical settlement, le recomendamos que se comuniqué con el departamento de seguros de su estado para saber mas acerca de los riesgos.

Si esta interesado en vender su seguro de vida usted debe comunicarse al departamento de seguros de su estado para mas informacion.

Si usted ha sido contactado por alguien que quiera comprar su póliza y la ha vendido inmediatamente usted debe comunicarse con el departamento de seguros del estado. Es posible que usted ha sido participe en un fraude.

Cheque con su Estado

El Departamento de Seguros de su estado puede regular las transacciones. Comuníquese con este departamento para obtener una copia de esas regulaciones.

Arkansas Insurance Department



Mike Beebe
Governor

Jay Bradford
Commissioner

Consumer Services Division
1200 W. Third Street, Little Rock, AR 72201
Phone: (501) 371-2640, (800) 852-5494
Fax: (501) 371-2749 fax
Web site: www.insurance.arkansas.gov
E-mail: Insurance.consumers@arkansas.gov

Vendiendo su Póliza de Seguros de Vida:

Entendiendo los Viatical Settlements



Entendiendo Viatical Settlements

Personas viviendo con enfermedades terminales a menudo se enfrentan con opciones financieras. Un viatical settlement es una opción que puede darle dinero en efectivo para ayudarlo con sus gastos.

Un viatical settlement es la venta de un seguro de vida a una tercera persona. El dueño de la póliza la vende por un porcentaje del beneficio del difunto. El comprador llega a ser el Nuevo dueño y beneficiario de la póliza asegurada, paga los pagos y cobra el beneficio cuando el asegurado muera.

El viatical settlement podría o no podría ser la opción correcta para usted. El departamento de seguros de su estado y la Asociación Nacional de Seguros Comisionados (NAIC) siglas en inglés están preocupados porque muchos clientes podrían no entender viatical settlement. Por favor continúe leyendo antes de hacer cualquier decisión.

Conozca Sus Opciones

Antes de entrar en viatical settlement usted debe:

- Contacte su agente de seguros o compañía para más información acerca de viatical settlements.
- Consulte a su propio consejo financiero que conozca sus necesidades financieras.
- Contacte el departamento de seguros de su estado para información de las leyes vigentes.

Considere Todas Sus Opciones

Averigüe si tiene dinero en efectivo en su póliza de seguros. Usted podría usar su dinero en efectivo para sus necesidades inmediatas y mantener su póliza vigente para sus beneficiarios.

Usted también podría usar su dinero en efectivo como seguridad para un préstamo en un instituto financiero (Banco).

Averigüe si su póliza de seguros cuenta con una provisión de beneficios acelerados. Este podría pagar una porción substancial de los beneficios de su seguro de vida y usted no tenga que vender su póliza a una tercera persona.

Otras Consideraciones

- Contacte a un consejero profesional de impuestos. Averigüe sus implicaciones de impuestos. No todos los procedimientos son libres de impuestos.
- Sepa que lo que proceda está sujeto a los reclamos de cualquier creditor.
- Averigüe si usted perdería cualquier asistencia pública como estampillas de comida o Medicaid si usted obtiene dinero en efectivo.
- Entienda que le será requerido proveer cierta información personal y médica.

Tips Para El Cliente

- Entienda cómo trabaja el proceso y cuándo las diferentes etapas pasarán.
- Decida cuándo vender su póliza directamente a un viatical settlement y cuándo podría comprarle.
- Si usted no usa viatical settlement compre por usted mismo.
- Usted no tiene que aceptar ningún viatical settlement.
- Revise toda su información especial su historial médico.
- Sea honesto en sus respuestas.
- Asegúrese que al vender su póliza sea a través de una institución financiera para asegurarse que sus fondos sean seguros.
- Averigüe si usted tiene derecho a cambiar de opinión acerca de la viatical settlement. Si usted tiene ese derecho, usted tiene que pagar al comprador el dinero que el pago. En muchos estados usted tiene el derecho a cambiar de opinión solo por un cierto período de tiempo.
- Entienda que información el comprador tiene que saber para comprar su póliza, y quién más debe saber esa información.